



'Ik ben bij bedrijven gaan zitten met de mededeling dat ik niet weg zou gaan voordat er een order was getekend'

Jac. Gofers is de 60 gepasseerd maar is 'nog maar net begonnen'. Hij stelde een nieuwe algemeen directeur aan en gaat zichzelf voortaan bezighouden met business development en internationalisering van zijn bedrijf Promolding.

'IK GA ME NU BEZIGHOUDEN MET INTERNATIONALISEREN'

De maakindustrie is in Nederland jaren lang het ondergeschoven kindje geweest, maar volgens Jac. Gofers van Promolding in Den Haag kunnen producten van eigen bodem wereldwijd de concurrentie aan. Na twintig jaar stelde hij recentelijk een nieuwe directeur aan maar dat betekent niet dat Gofers het nu rustig aan gaat doen.

TEKST ALBERT-JAN CORNELISSEN | FOTO'S ROBIN BRITSTRA

Jac. Gofers stelde recentelijk Menco Verduin aan als algemeen directeur van zijn engineering- en spuitgietbedrijf Promolding dus hij zou het wat rustiger aan kunnen doen. Maar daarvoor heeft Gofers te weinig zitvlees. Als je hoort hoe hij kansen met beide handen heeft aangegrepen en kansen zelf heeft gecreëerd, maar ook hoe hij omging met de tegenslagen, snap je waarom. In twintig jaar tijd is Promolding dan ook veranderd van kleine speler in een speler van wereldklasse. "In de begintijd was het absoluut een kwestie van vallen en opstaan."

Pioniersdagen

"Ik werkte bij een onderneming die kabelbomen en draadbomen maakt maar ik wilde graag voor mezelf beginnen. En ik wilde per se voor mijn 40e de stap zetten. Het liefste wilde ik indertijd werkzaam blijven in de kabelbranche omdat ik daar m'n contacten had, maar ik koos toch een andere weg en samen met een

"Mijn compagnon belde me op en deelde mee dat hij niet meer terugkwam. Ik dacht eerst dat-ie bedoelde dat hij zijn vakantie wilde verlengen, maar hij had een andere baan gevonden. De grond werd onder mijn voeten weggeslagen want we hadden flink geïnvesteerd."

Spoedcursus

"Toen stond ik er alleen voor. Ik had nog nooit een matrijs gezien, ik wist even niet wat ik moest doen. Ik had geen klanten en kon moeilijk iemand aannemen, daarvoor had ik simpelweg het geld en de tijd niet en zodoende besloot ik dat ik dan maar zelf de kar moest gaan trekken. Ik ben leveranciers gaan bezoeken voor een soort spoedcursus om het vak te leren en oude contactpersonen uit mijn vorige baan. Dat was een begin." In die pioniersdagen moest hij soms vechten om het hoofd boven water te houden. "Mijn relaties hoorden me wel aan maar ze wilden de kat uit de boom kijken. Na twee weken heb ik het anders aangepakt. Ik ben bij bedrijven gaan zitten met de mededeling dat ik niet weg zou gaan voordat er een order was getekend. Ze verklaarden me voor gek maar twee bedrijven gaven me toch de kans om het op basis van no-cure-no-pay te proberen. Het was een groot risico, maar ook de medewerkers gingen er volledig voor. De eerste opdracht was de productie van een trekontlaster voor Remeha. Een body met vier schroefjes erin maar het was te duur om die schroefdraad in de body te vormen. We zouden die achteraf draadtappen, zo besloten we. Maar, de schroefjes pasten niet want de

"In de begintijd was het absoluut een kwestie van vallen en opstaan."

compagnon zette ik Promolding op. Ik wist niet veel van de kunststofindustrie, maar mijn compagnon daarentegen wel. Daarom nam hij het verkoopgedeelte voor zijn rekening en ik de organisatorische kant van het verhaal." Als werktuigbouwkundig ingenieur had Gofers wel degelijk affiniteit met de maakindustrie. "Het internet kwam in die tijd op maar ik heb niet zoveel met bits en bytes. Ik wilde de productie in. Toen Fokker in 1996 failliet ging en de vestiging in Ypenburg beschikbaar kwam, deed zich een gouden kans voor. We konden tal van zaken overnemen uit de boedel: gereedschappen, heftafels en infrastructuur. Het waren spannende tijden."

Een lang leven was de samenwerking niet beschoren want na enkele maanden, na de kerstvakantie, kreeg Gofers een telefoontje dat hij nooit meer zal vergeten.

Promolding is met recht een hightech bedrijf van formaat. Dankzij de ingebruikname van de nieuwe productielocatie (tegenover de oude) is het oppervlak verdubbeld van drieduizend naar zesduizend vierkante meter en eigenaar Jac. Gofers kijkt met vertrouwen naar de toekomst. "Er is weer ruimte voor de maakindustrie in Nederland. Productie staat bij ons op de voorgrond maar kennis is onmisbaar. Zonder kennis kun je niets maken. Alleen als je aan de kenniskant voorop loopt, kun je unieke producten maken."

gereedschapsmaker had bij het zinkvonken een uitlijnfout gemaakt. Nadat ik hem had gebeld, stond hij de volgende ochtend met een nieuw matrisje bij ons op de stoep. Zo werd de eerste opdracht toch nog een succes. We hebben toen wel besloten zelf gereedschappen te gaan maken om flexibeler en minder afhankelijk te zijn. En ook het ontwerpen moest in eigen hand komen. Zodoende hebben we met het geld dat de eerste klus opleverde een CAD-station aangeschaft. We huurden een student vliegtuigbouw in die bij ons aan is gaan pionieren op het CAD-ontwerpen. Ik heb na twintig jaar nog steeds contact met hem.”

Enorme vis

Niet veel later kwam Fokker ELMO op een beurs met de vraag of Gofers z'n bedrijf Viton konden spuitgieten. “Als je het kan smelten dan kunnen we het ook spuitgieten, zei ik toen heel stoer. Maar ik zei ook dat als wij hun probleem zouden oplossen, dat wij dan ook de series wilden produceren. Als dit zou lukken, dan zouden we een enorme vis binnenhalen dus we gingen met zijn allen aan de slag. We zijn toen wel een beetje buiten de gebaande paden getreden. Maar met de geproduceerde samples ging ik vervolgens naar de Fokker-fabriek in Woensdrecht. Ik moest even aandringen bij de receptioniste om de programmamanager te spreken te krijgen want die zat net in een reviewmeeting met de specialisten van motorfabrikant Pratt & Whitney. Kom maar mee, zei hij tegen me. Dus ik in mijn werkkloffie die zaal binnen en toen ik de samples op tafel legde, vielen de monden open. Ze waren al drie jaar bezig om Viton om de connector te krijgen en wij hadden het in drie weken opgelost.” Opgetogen reed Gofers daarna terug naar de zaak, ervan overtuigd dat hij de toekomst van zijn bedrijf had veiliggesteld. “Op de terugweg werd ik al gebeld door

de programmamanager, die zei dat het er mooi uitzag maar dat de connectoren het niet deden. Alle contacten waren doorgesneden door de hete kunststof. Maar een vruchtbare samenwerking was tot stand gekomen en we mochten verder gaan met ontwikkelen. Na nog eens anderhalf jaar hadden we het probleem opgelost waarna dertien jaar lang dagelijks kabels per koerier van Woensdrecht naar Ypenburg werden gebracht - en weer terug als ze klaar waren. Fokker heeft ons op de wereldkaart gezet.”

Complete productontwikkeling

Al in een vroeg stadium investeerde Gofers dus in kennis omdat hij wist dat kennis het verschil maakte. In 2006 nam hij voor het eerst wetenschappers aan, om hun kennis ten goede te laten komen aan de commerciële activiteiten. Promolding houdt zich daarom niet alleen bezig met spuitgieten, zo benadrukt Gofers. “We beschikken inmiddels over een flink engineering- en researchcentrum waar ruim twintig specialisten werken. En gaandeweg gingen we de complete productontwikkeling en -validatie voor onze klanten uitvoeren. We hebben echt veel kennis in huis met betrekking tot engineering, productontwikkeling, materialen, gereedschappen en processen. Daarom maakt het niet uit in welke fase van productontwikkeling de klanten bij ons komen, van idee tot aan geautomatiseerde productie. Onze engineers zijn in eerste instantie generalisten die in staat zijn zich binnen heel korte tijd volledig in te werken en zich een complexe materie eigen te maken waardoor ze echt specialisten en gesprekspartners voor onze klanten worden.”

Tegelfabriek Interface

Een voorbeeld is de samenwerking met Handy Tiling, een start-up die keramische vloertegels wilde leggen die je afzonderlijk van elkaar weer kon uitnemen.



"We werkten toen al voor tapijttegelfabrikant Interface waarvoor we via de spuitgietmethode tegels maakten met bijvoorbeeld een tapijt-tegel-look. Interface bleek zeer geïnteresseerd in het concept van Handy Tiling en besloot Promolding opdracht te geven dit uit te werken. Men wilde dit tegelsysteem gaan introduceren in Spanje en Groot-Brittannië. Maar toen kwam de kredietcrisis, die er vooral in die landen nogal inhakte. Interface gaf de licentie terug aan Handy Tiling die toen zelf aan de slag ging om het tegelsysteem onder de naam Versaflex op de markt te krijgen." In 2013 koos een groot bedrijf uit Groot-Brittannië, dat ruimtes inricht voor wereldspelers als McDonalds en H&M, voor dit tegelsysteem. Daarna volgde een bedrijf dat showrooms inricht voor allerlei automerken. "De tegels ogen simpel maar zijn tegelijkertijd hightech door hun speciale constructie. Deze opdrachten betekenden dat wij bij Promolding gaandeweg de complete productontwikkeling voor onze rekening gingen nemen, van de assemblage en de logistiek tot de productie van grote volumes."

Verkopen in China

De aanwezige knowhow zorgt ervoor dat Promolding inmiddels ook producten en systemen ontwikkelt en produceert die in eerste instantie niets met spuitgieten te maken hebben, zoals fiberoptische sensoren. Zes jaar geleden ontwikkelde Promolding de eerste voor Fugro. "De optische kabels zorgden ervoor dat er geen stroomvoerende draden meer nodig waren. Op een fiber van 0,125 mm kun je honderdvierentwintig sensoren kwijt, waardoor de kabels flink dunner en lichter werden. De behuizingen van deze sensoren spuitgieten we uiteraard ook zelf. Die moeten zodanig robuust zijn dat ze gebruikt kunnen worden in risicovolle omgevingen." Inmiddels heeft het bedrijf voor veel verschillende toepassingen fiberoptische sensoren ontworpen die nauwkeurig, gevoelig en veilig en stabiel zijn. "De beste fiberoptische druksensor op de markt. De kennis van onze engineers is inmiddels zo groot, dat ze met de topdrie uit de wereld kunnen praten. Ik kan ze zelf dan ook niet meer volgen. We beschikken inmiddels over de licenties om deze producten zelfstandig verder te ontwikkelen en te verkopen. In China is er veel belangstelling voor dus die markt gaan we als eerste op. Verkopen in plaats van inkopen. In China dus."

Mooie aanvulling P3D

Wie 'kleine series' zegt, denkt tegenwoordig onherroepelijk aan 3D-printen. Ook die zijn in de fabriek in Den Haag te vinden, er is zelfs een aparte divisie met de naam P3D opgericht. Promolding heeft de PPrinted Injection Mould-technologie (PRIM) ontwikkeld en kan via de 3D-printer kunststof matrijzen printen. "De 3D-printer vormt een mooie aanvulling op ons specialisme. Spuitgieten is vooral geschikt voor grote series. Voor kleinere series kunnen we terugvallen op de 3D-printer en PRIM." Een 3D-printer biedt nog een belangrijk voordeel. "De fabricage van een matrijs kan

zo maar drie maanden duren en is een flinke investering. Voor kleinere series printen we de gewoon de kunststof matrijs. Dan zijn ze in twee dagen klaar voor productie en de kosten zijn aanzienlijk lager." Zo schuiven de oude en de nieuwe productiemethoden op een mooie manier in elkaar. Hoewel, nieuw? "In 1997 werden er al 3D-printers verkocht maar nu ze bereikbaar worden, is er een hausse ontstaan. Ik sluit niet uit dat ze op sommige markten een bedreiging gaan vormen, nu er steeds meer behoefte ontstaat aan 'mass customisation'. Aan de andere kant, ik denk dat veel mensen die een 3D-printer aanschaffen in het

‘Volgend jaar gaan we produceren in de VS of in Dubai. Welk land we kiezen, hangt af van de lokale ontwikkelingen in de komende tijd. In beide landen is veel groeipotentieel’

begin flink aan het printen slaan maar dat als de nieuwigheid eraf is de printer vervolgens naast de sapcentrifuge en de broodbakmachine op zolder zetten."

Ook verwacht Gofers niet dat de 3D-printer het spuitgietproces helemaal zal gaan vervangen. "Wij spuitgieten formaten als een autobumper bijvoorbeeld in dertig seconden. Een printer doet daar úren zo niet dagen over. Maar met betrekking tot kleine producten heeft 3D-printen ook in de kunststofwereld een mooie toekomst."

Internationaliseren

Inmiddels is Gofers de 60 gepasseerd, maar hij is naar eigen zeggen 'net begonnen'. Hij gaat zich de komende tijd verder bezighouden met business development en de internationalisering van zijn bedrijf. "We hadden al een vertegenwoordiging in Shanghai en deze hebben we recentelijk omgezet naar een Wholly Foreign-Owned Enterprise (WFOE). Met deze Chinese besloten vennootschap mogen we producten en kennis afzetten in China, zoals de fiberoptische sensoren. Daarnaast gaan we voor het eerst een productievestiging openen in China, op verzoek van twee klanten. Dit wordt overigens geen greenfield-project, we gaan samenwerken met een lokale partner." Volgens Gofers blijft het cultuurverschil daarbij een aandachtspunt.

Het blijft niet bij dit Chinese avontuur, want volgend jaar zal een fabriek in de VS of in Dubai volgen. "Welk land we kiezen, hangt af van de lokale ontwikkelingen in de komende tijd. In het jaar daarop volgt dan het andere land want er is in beide landen veel potentieel voor groei."

www.promolding.nl